

OS ESTADOS UNIDOS NA DISPUTA PELO MERCADO BRASILEIRO NOS PRIMEIROS ANOS DA REPÚBLICA

João José Reis
Universidade Federal da Bahia

RESUMO

Este artigo trata das relações entre o Brasil e os Estados Unidos durante os primeiros anos da Primeira República. Desejoso de reduzir a influência exercida pela Inglaterra na economia brasileira, o governo norte-americano implementou uma série de medidas que visava a aquisição de uma maior parcela do mercado brasileiro.

Palavras chaves: Economia, República.

THE UNITED STATES AND THE DISPUTE FOR THE BRASILIAN MARKET DURING THE EARLY YEARS OF THE REPUBLIC

ABSTRACT

This article deals with the relations between the United States and Brazil during the early years of the Old Republic. Desirous of reducing England's influence in the Brazilian economy the United States government implemented various measures designed to capture a larger share of Brazil's market.

Key Words: economy, Republic,

As duas últimas décadas do século XIX se caracterizaram por uma agressiva expansão dos Estados Unidos na América Latina, tanto no âmbito

econômico como político-militar. A expansão americana, entretanto, se ajustava mais a um novo estilo de imperialismo, em que a conquista territorial não desempenharia o papel de destaque desempenhado no colonialismo europeu. Assim, se fatos como a anexação do Havai e a ocupação de Cuba após a guerra hispano-americana se aproximavam da formação de um clássico império territorial, o expansionismo norte-americano se basearia principalmente no domínio econômico. ⁽¹⁾

Os ideólogos, políticos e homens de negócio norte-americanos interessaram-se pelo potencial dos países vizinhos enquanto mercados consumidores, fornecedores de matéria-prima e produtos tropicais e, mais tarde, como mercado de investimento de capitais. Cada um desses objetivos foi conquistado no tempo e em circunstâncias próprias. E também de acordo com as características, e as resistências, de cada país ou região latino-americanos. Por exemplo, o México entrou na “fase de investimentos” já na década de 1870 quando, sob o ditador Porfírio Díaz, os Estados Unidos investiram maciçamente em estradas de ferro. O Brasil, por outro lado, até 1897 só havia recebido cerca de 1 milhão de dólares em investimentos diretos daquele país. Nos anos de 1890, enquanto o México era importante fornecedor de matéria-prima para seu poderoso vizinho, e suas importações e investimentos estrangeiros vinham principalmente de lá, os laços econômicos entre o Brasil e os Estados Unidos se resumiam ao consumo de quase 50% de nossas exportações, basicamente café. O Brasil se encontrava na “fase de fornecedor” em suas relações econômicas com os Estados Unidos.

O fim do século foi um período de corrida imperialista no mundo, que teve na partilha da África pelos países europeus, por exemplo, uma reedição do velho estilo de colonialismo. Na América Latina, a corrida se expressou na crescente competição entre os países europeus e os Estados Unidos pelos mercados e recursos naturais da região. O avanço da águia americana, — avanço muitas vezes veloz, como na ocupação cubana em 1898, outras vezes lenta, como na penetração econômica do Brasil — teve na montanha inglesa seu mais formidável obstáculo. O “desafio americano” à preeminência inglesa na América Latina, e no Brasil em particular, não nasceu nesse final de século, mas foi então que ele se tornou parte de uma lógica imperialista global. ^(1A)

Walter LaFeber escreveu que os estadistas norte-americanos dessa fase da era imperialista eram “homens responsáveis, conscienciosos, que aceitaram as realidades econômicas e sociais de seu tempo, entenderam os problemas domésticos e estrangeiros, debateram vigorosamente a questão, e sobretudo foram destemidos em começar a percorrer caminhos novos e não esquadrihados, a fim de criar o que sinceramente esperavam que seria

uma nação melhor e um mundo melhor”.⁽³⁾ Para por em prática esse “destino americano” de melhorar o mundo à sua imagem – e uma parte fundamental do **ethos** anglo-americano é ganhar dinheiro –, esses homens contaram com a colaboração infatigável de outros que se espalharam pelo mundo. Falo de seus agentes consulares e outros representantes diplomáticos. A informação econômica que esses agentes coletaram representavam um guia inestimável para seus patrícios dedicados aos negócios no exterior. Eles criticaram cuidadosamente as deficiências norte-americanas na competição com os rivais europeus e recomendaram detalhadas medidas corretivas.

Os relatórios desses representantes diplomáticos serão nosso guia principal para perceber como esse império nascente interagiu com o Brasil nos primeiros anos da República. Não se trata de um trabalho de investigação historiográfica exaustiva, nem pretendemos revelar um tema inédito, propor interpretações originais, ou ainda estabelecer polêmica bibliográfica. A idéia foi fazer uma espécie de “apostilha” sobre o tema proposto, cobrindo suas áreas críticas, a partir de fontes primárias e secundárias.

A situação: algumas comparações

Dois dias após a proclamação da república no Brasil, a 17 de novembro de 1889, o Ministro Plenipotenciário de Washington no Rio de Janeiro, Robert Adams Jr., telegrafou ao Secretário de Estado James Blaine informando que o novo regime “mantinha perfeita ordem” no país e que seria “importante que reconhecessemos a república”. Mais dois dias e ele continuava a se referir à “revolução” como “notável (**remarkable**)” e “sem derramamento de sangue”, acrescentando contente: “Nossa constituição e nossa bandeira foram copiadas e, considerando futuras relações, desejo que nosso país seja o primeiro a reconhecer a República”.⁽⁴⁾

A euforia de Adams não durou. Embora o golpe militar que derrubara a monarquia fosse simpático ao republicanismo norte-americano, o diplomata logo tornou-se cético quanto à habilidade de seus líderes de estabelecerem um governo democrático nos moldes da república do norte. Mas, mesmo com essa restrição, ele ainda mantinha a posição, agora mais claramente pragmática, de que um reconhecimento “inteiramente assegurado... redundaria em futura vantagem para nós”. Além disso, por outro lado, o governo brasileiro estaria “ardentemente desejoso” de melhorar relações com os Estados Unidos”.⁽⁵⁾

Sob diversos ângulos, o novo regime parecia significar um deslocamento do Brasil em suas alianças internacionais. A crescente influência dos Estados Unidos no continente reverberou sobre os dirigentes nacionais.

Neste sentido, a primeira constituição brasileira copiaria muitos aspectos da norte-americana; o presidencialismo fora adotado; o panamericanismo tornar-se-ia um objetivo e o promissor Novo Mundo seria positivamente contrastado com o decadente Velho Mundo; mesmo a bandeira listrada dos Estados Unidos, adotada inicialmente pela República, diferia da norte-americana apenas na cor. ⁽⁶⁾

Todavia, os dirigentes brasileiros não queriam parecer sócios menores de uma possível aliança continental. Segundo Deodoro da Fonseca, o Brasil e os Estados Unidos tinham interesses comuns que não eram superficiais. Em dezembro de 1890, ele receberia o novo representante norte-americano, Edwin Conger, com as seguintes palavras: “nós somos mais que vizinhos, apesar da distância que nos separa, somos irmãos, e se as condições do acaso, ou as leis da História, fizeram de seu país e do Brasil as maiores repúblicas da América em território e população, maior o dever nos obriga a nos dar as mãos na defesa futura de nossos direitos e daqueles das nações irmãs”. O Brasil se propunha como co-gerente do monroísmo, ou seja, do princípio de “América para os americanos” defendida pelo presidente Monroe na primeira metade do século XIX. Para Deodoro, isso explicava porque os dois países haviam estado lado a lado no Primeiro Congresso Panamericano, que se reuniu em Washington entre 1889 e 1890. ⁽⁷⁾

Entretanto, como sugere Richard Graham, não devemos exagerar a influência norte-americana nos anos noventa. ⁽⁸⁾ De fato, a economia externa do país ainda se encontrava fortemente acorrentada aos interesses britânicos, embora o mercado norte-americano consumisse boa parte das exportações do país.

Em 1889-90, oito produtos eram responsáveis por 94% das exportações brasileiras: café, borracha, açúcar, algodão, cacau, couro, fumo e chá mate. O café representava 66,5% das exportações em 1889 e 67,5% em 1890. Entre 1885 e 1890, enquanto o consumo interno era de 175 mil sacas e todo consumo europeu de 5.855 mil sacas, os Estados Unidos sozinhos consumiam 3.580 mil sacas do café brasileiro. Nesse período, o consumo anual **per capita** de café nos Estados Unidos era em torno de 5 kg. Os Estados Unidos importavam café de várias regiões latino-americanas – da Venezuela, México, América Central, Colômbia e Haiti, entre outras – mas, em 1889 por exemplo, 64,5% de todo café que importaram do continente vieram do Brasil. A evolução desse comércio entre 1881 e 1900 é mostrado nas Tabelas 1 e 9. Os dados demonstram que os Estados Unidos consumiam quase 50% do nosso café ao ser inaugurado o regime republicano no Brasil. No caso da borracha, segundo mais importante produto de exportação, o mercado norte-americano recebeu mais de 50% do total das exportações

entre 1889 e 1895. (ver Tabela 3) ⁽⁹⁾

Por outro lado, o Brasil comprava relativamente pouco dos Estados Unidos. Na verdade, desde pelo menos 1821 a balança de comércio entre os dois países favorecera o Brasil. É interessante a comparação entre o comércio norte-americano com o Brasil e com outros dois importantes parceiros comerciais, México e Cuba. (Tabela 2). A importância do comércio com Cuba é paralela à do comércio com o Brasil até poucos anos antes da guerra hispano-americana (1898). O valor das importações norte-americanas de Cuba caiu de 74 milhões de dólares em 1894 para 18 milhões em 1897, uma queda que se explica pela guerra de independência cubana. Comparadas às do Brasil, as importações de Cuba estiveram à frente durante toda a década de 1880. No final da década, contudo, as exportações brasileiras para os Estados Unidos superaram as de Cuba em valor. Os produtos norte-americanos estes estavam numa posição muito melhor em Cuba do que no Brasil. Com uma população de 1.573.000 habitantes em 1900, Cuba importava 100% mais do que o Brasil com uma população de 17.318.000 habitantes. ⁽¹⁰⁾

Obviamente, o **status** político de Cuba em relação aos Estados Unidos (ou seja, sua condição de virtual colônia americana) após a separação da Espanha, para não mencionar sua proximidade geográfica, facilitava as transações. Mas a comparação pode ser usada para um período em que a ilha ainda era colônia espanhola e o resultado será quase o mesmo. No ano fiscal de 1896, as importações cubanas vindas dos Estados Unidos representavam mais de três vezes todas as importações da Inglaterra, França, Bélgica, Alemanha e a própria Espanha juntas. No ano fiscal de 1899-1900, os Estados Unidos haviam deslocado definitivamente a Espanha como o mais importante mercado das exportações cubanas. ⁽¹¹⁾

Quanto ao México, no período entre 1885 e 1895, os Estados Unidos compraram um pouco mais do que venderam, mas nos cinco anos seguintes conseguiram uma balança comercial favorável. (Tabela 2). Entre 1893 e 1895, o México comprou mais da metade de seus importados dos Estados Unidos. Estes, por outro lado, consumiram cerca de dois terços de todos os exportados mexicanos no mesmo período. ⁽¹²⁾ Tal como no caso cubano, a proximidade geográfica explica essa relação comercial mais estreita, mas só em parte. Os impérios econômicos trabalham segundo uma outra visão de território, fronteira, distância.

Tomando o México, Cuba do pós-guerra de independência e Brasil juntos, descobrimos um padrão comum de dependência desses países em relação ao mercado consumidor norte-americano, ou seja, os Estados Unidos eram o principal importador dos produtos primários desses países. Duas

características, no entanto, diferenciavam os três países latino-americanos em suas relações econômicas com os Estados Unidos. Primeiro, o grosso das importações brasileiras continuava a vir da Europa, especialmente do Reino Unido, enquanto o México e Cuba compravam principalmente dos Estados Unidos. Segundo, no Brasil o controle dos meios de produção que produziam para exportação estavam nas mãos de potentados locais, enquanto tanto no México (especialmente durante o regime de Porfírio Díaz, 1876-1910) e em Cuba (especialmente após a guerra de 1898), capitalistas americanos exerciam amplo controle da produção e distribuição das mercadorias de exportação.

O Cônsul Geral dos Estados Unidos no Rio de Janeiro descreveu, em 1880, o calcanhar de aquiles das relações entre Brasil e Estados Unidos: “nós vendermos à Inglaterra, a Inglaterra vende ao Brasil e o Brasil vende a nós”. A Inglaterra era o calcanhar de aquiles. Ela fora parceira comercial do Brasil desde os tempos coloniais, época em que Portugal servia de intermediário. A transferência da corte portuguesa para o Brasil, em 1808, e a conseqüente abolição do exclusivo colonial fizeram aumentar a presença britânica. Em 1810, 1815 e 1827 as importações da Inglaterra foram sucessivamente favorecidas por tratados comerciais. Só após 1844 os ingleses perderam os privilégios que lhe favoreciam diante de outros exportadores europeus. Mas, nessa época, eles já representavam a força econômica externa mais importante no Brasil, com suas casas comerciais estabelecidas ao longo de toda a costa brasileira. ⁽¹³⁾

A balança comercial entre a Grã-Bretanha e o Brasil pendeu sempre para o lado da primeira, uma situação oposta ao do comércio entre Estados Unidos e Brasil. Na verdade, o mesmo ocorria em toda a América do Sul. (ver Tabela 8) Em 1895, México, América Central e América do Sul exportavam mais para os Estados Unidos do que para a Inglaterra, mas, à exceção do conjunto da América do Sul, também importavam mais dos Estados Unidos do que da Inglaterra.

E a América do Sul era um veio precioso. A importância deste mercado consumidor, se expressa no fato de que dava à Inglaterra uma vantagem de US\$ 22.266.563 em relação ao saldo dos Estados Unidos no comércio com toda a América Latina. O superávit obtido pelas exportações do Reino Unido na América do Sul era de US\$ 48.718.901, uma cifra suficiente para ofuscar o superávit do comércio americano com o México, América Central e Caribe juntos. (Tabela 8) E mais, de acordo com a **Review of World Commerce**, “quase todas as exportações do Reino Unido são compostas por artigos manufaturados, enquanto as exportações dos Estados Unidos são compostas principalmente por grãos e [outros] alimentos”. Os

Estados Unidos se esforçavam para abrir o leque de sua pauta de exportação, principalmente para incluir produtos manufaturados. “Como a América Latina pode ser alcançada pelos manufaturados dos Estados Unidos”, era o título de uma das publicações do Bureau of American Republics, órgão idealizado pelos Estados Unidos para melhorar seu desempenho econômico nas Américas. ⁽¹⁴⁾

Os Estados Unidos ansiavam pelo dia em que pudessem ocupar o lugar da Inglaterra no Brasil. De um modo geral, o comércio brasileiro com a Inglaterra seguia o modelo colonial clássico: o Brasil fornecia produtos primários e recebia manufaturados. Entre 1850 e 1909, as importações brasileiras daquele país europeu se concentraram em bens de consumo manufaturados, especialmente têxteis, embora no final desse período bens de capital se tornassem cada vez mais frequentes. No período entre 1887 e 1891, as mercadorias britânicas importadas pelo Brasil eram, por ordem de valor: tecidos de algodão; ferro forjado e bruto; maquinaria; carvão, escumalho e combustível; tecidos de lã; ferramentas e cutelaria; e outros produtos. Em 1887 a importação de produtos de algodão montava a US\$ 13.923.816, enquanto o valor da maquinaria importada era de apenas US\$ 1.958.898; mas em 1891 as cifras já eram de US\$ 12.329.024 e US\$ 5.311.502 respectivamente. Essa mudança na composição das importações estava ligada ao desenvolvimento da indústria têxtil no Brasil neste período. Assim, o grosso dos importados da Inglaterra era bens industrializados. O grosso da importação dos Estados Unidos, pelo contrário, se concentrava num só produto agrícola: farinha de trigo. ⁽¹⁵⁾

Na verdade, em 1889 o Brasil era o segundo consumidor mais importante de farinha norte-americana no mundo. O primeiro era um outro país latino-americano – o Uruguai. Por ironia, ambos os países tinham um vizinho que era um grande exportador de farinha de trigo, a Argentina, cuja maior parte da produção seguia para os mercados europeus. Dos Estados Unidos, o Brasil também importava trigo em grão, sendo em 1889 o quarto maior importador depois do Uruguai, Paraguai e Grã Bretanha. E era o segundo maior importador de milho norte-americano, perdendo apenas para a Grã Bretanha. ⁽¹⁶⁾

Neste período, a Argentina estava mais integrada à economia européia do que o Brasil. Os Estados Unidos era um parceiro menor da república platina, se comparados com seus principais adversários europeus: Inglaterra, França, Alemanha e Bélgica. Em 1890, o comércio da Argentina com a Inglaterra alcançou US\$ 20.980.407 de exportação e US\$ 61.217.504 de importação. No mesmo ano a Argentina exportou US\$ 6.066.063 para os Estados Unidos e importou de lá US\$ 9.307.315. ⁽¹⁷⁾ Um fator que explica o

baixo nível de integração comercial entre esses dois países é a semelhança de seus exportados, como no caso da farinha de trigo. Definitivamente não era esse o caso do café brasileiro.

Uma outra frente vencida pelos britânicos na competição econômica pelo Brasil foi o transporte marítimo. Por muitas razões (entre elas se destaca a guerra civil norte-americana), a marinha mercante dos Estados Unidos declinou. Mas, mesmo antes da guerra, a tendência já existia. Por exemplo, entre 1845 e 1860 a proporção do valor de comércio externo dos Estados Unidos transportado em navios norte-americanos caiu de 81,7% para 66,5%. Em 1897 apenas 15% das importações e 8,1% das exportações dos Estados Unidos navegaram em navios norte-americanos. (18)

No que diz respeito ao Brasil, em 1888 navios com bandeira dos Estados Unidos foram responsáveis por apenas 9,6% da tonelagem dos navios estrangeiros que frequentaram o porto do Rio de Janeiro. Os britânicos controlavam 39,8% dessa tonelagem, os franceses 18,9% e os alemães 16%. Alcançou 793 o número de navios ingleses que passaram por este porto em 1888, 301 franceses, 253 alemães, 168 italianos e apenas 138 norte-americanos. A estatística de 1895 mostra uma posição ainda pior dos americanos: navios ingleses – 679; alemães – 164; franceses – 159; suecos e noruegueses – 135; italianos – 120; norte-americanos – 51. É verdade que estes últimos transportavam maior tonelagem que os italianos e noruegueses, por exemplo, e que muitos navios de propriedade norte-americana navegavam com bandeiras de outros países, mas é inegável a inferioridade da marinha mercante dos Estados Unidos face à inglesa, francesa e alemã. (19)

A única região latino-americana onde os navios norte-americanos conseguiam desafiar, nem sempre com sucesso, seus competidores europeus foi o Caribe. Em 1895, por exemplo, a bandeira dos Estados Unidos tremulava em navios responsáveis pelo transporte de 39,7% da tonelagem estrangeira que entrou no porto de Havana, enquanto a da Inglaterra em navios que transportaram apenas 12,1%. Esses 12,1%, entretanto, era proporção significativa à vista do pouco comércio entre Cuba e Inglaterra. E no porto mexicano de Vera Cruz, mais importados entraram carregados por navios ingleses do que norte-americanos em 1871 e ainda em 1901. Navios ingleses transportavam boa parte do enorme volume de comércio entre México e Estados Unidos. (20)

No caso do Brasil, acontecia algo semelhante. Quase toda exportação brasileira para os Estados Unidos seguia em barcos ingleses. No Pará, principal porto de exportação da borracha, os ingleses dominavam 91% do transporte marítimo estrangeiro em 1897. Em 1896, o representante americano no Rio de Janeiro, Thomas Thompson, queixou-se: "No transpor-

te entre Estados Unidos e Brasil no ano passado, foram empregados 184 navios a vela, somando 124.261 toneladas, e 105 navios a vapor, somando 145.340 toneladas. Destes 289 navios, apenas 40 dos navios a vela e nenhum a vapor eram americanos...” E completava: “é claro, para alguém que vê a situação de um ponto de vista patriótico, que tais condições são incompatíveis com o bem estar progressivo da nação, e devem ser superadas... por meio da ação inteligente e empreendedora da parte de produtores e fabricantes...” Os navios britânicos vinham para o Brasil carregados de manufaturados e, após descarregar, embarcavam café, borracha, açúcar e peles para portos norte-americanos; de lá transportavam cereais, produtos derivados de animais, manufaturados, etc, para a Inglaterra. Desde pelo menos 1889 o Secretário de Estado James Blaine já se preocupava com essa desvantagem e pediu ao representante dos Estados Unidos no Brasil que investigasse o assunto. ⁽²¹⁾

Investimento de capital era outra área de hegemonia inglesa no Brasil. Entre 1886 e 1896 os ingleses controlavam 62,3% do investimento estrangeiro aqui (os norte-americanos apenas 6,2%). Eles investiram principalmente no setor ferroviário. Segundo Graham, “as grandes ferrovias servindo a região cafeeira eram, ou propriedade britânica, ou financiadas pelos britânicos”. O sistema ferroviário fora desenhado para ligar os centros de produção no interior aos portos, vinculando a economia local diretamente à internacional, e prosperando na medida em que prosperava a agricultura de exportação. Neste sentido, nenhuma linha ferroviária foi mais característica do que a inglesa Santos-Jundiaí. Nas palavras de Graham, ela “servia como um funil, coletando com a ajuda de linhas confluentes os produtos agrícolas de uma vasta região, e despejando-os em navios britânicos reunidos no porto”. Em 1890, os ingleses possuíam 25 empresas ferroviárias no Brasil que representavam um capital nominal de L 26.036.900 libras. No mesmo ano, a ferrovia São Paulo era a mais lucrativa das ferrovias inglesas da América Latina. A Argentina e o México tinham investimentos ingleses de L 64.617.926 e L 28.955.290 libras nesse setor respectivamente, em ambos os casos cifras maiores do que a do Brasil. A presença norte-americana no setor no Brasil se resumia ao fornecimento das famosas locomotivas **Baldwin** e de carros de passageiros. Embora tentassem, como veremos adiante, os investidores norte-americanos não conseguiram operar ferrovias no Brasil nos anos de 1890. ⁽²²⁾

Uma comparação com o México, ilustra a natureza dos investimentos estrangeiros na década de 1890. Brasil e México se assemelhavam em que ambos haviam recebido maciça inversão de capital estrangeiro no setor ferroviário, mas enquanto no Brasil o dinheiro britânico praticamente excluía

outros, no México a presença norte-americana era forte ao lado da britânica. Em 1897, os investimentos norte-americanos ali somavam US\$ 110,6 milhões, mais da metade de todo investimento inglês no México em 1900, que somava US\$ 202 milhões. O investimento total de origem norte-americana superou o inglês ao longo da década de noventa. Em 1880, o México ainda tinha US\$ 163,5 milhões em investimentos ingleses, enquanto em 1883 tinha apenas US\$ 30 milhões dos Estados Unidos; mas em 1902 essas cifras eram US\$ 327 milhões e US\$ 501,6 milhões respectivamente. Além de ferrovias, tanto os investidores norte-americanos, quanto os britânicos, aplicaram seus capitais em terras e mineração. ⁽²³⁾

A mineração era particularmente importante na economia mexicana, responsável em certos momentos por mais de 50% das exportações. Em 1877-78, por exemplo, a prata sozinha respondeu por 60% do valor total das exportações, e em 1910-11 essa proporção era ainda de 33%. Os investimentos norte-americanos no setor de pedras e metais preciosos do México somavam em 1897 US\$ 50 milhões e, no setor de minério industrial (exceto petróleo), US\$ 18 milhões. Até 1890 os ingleses haviam investido US\$ 24 milhões nesse setor. Os capitalistas estrangeiros também investiram muito na agricultura mexicana: US\$ 10 milhões seriam investidos pelos norte-americanos até 1897, além de US\$ 2 milhões em borracha. Os ingleses também possuíam suas fazendas no México, cujo valor alcançavam cerca de L 4.600.000 libras em 1890. ⁽²⁴⁾

No México, os setores de produção para exportação receberam maciço investimento estrangeiro, fenômeno que não ocorreu no Brasil. Aqui os proprietários nacionais conseguiram manter controle direto da propriedade da terra. Seria também interessante mencionar o caso da Argentina. Fred Rippe escreve: “Um tipo favorito de investimento inglês na Argentina era o setor fundiário, especialmente imensas fazendas de gado e grandes áreas de terras madeireiras”. No Brasil, embora em torno de 1909 os ingleses controlassem a segunda maior fazenda de café em São Paulo, eles não investiram intensamente no setor. (Se, como Robert Love observa, estrangeiros possuíam muita terra no Brasil, esses estrangeiros eram imigrantes que vieram para ficar). No México, a hegemonia norte-americana – assim como, na Argentina, a hegemonia inglesa – se fazia notar na produção e circulação de mercadorias, além do setor bancário. Segundo Ana Célia Castro, entre 1860 e 1902 mais de 84% do investimento estrangeiro no Brasil se concentrou nos serviços básicos (transporte, gás, iluminação, por exemplo), bancos e seguros. ⁽²⁵⁾

Quanto ao setor bancário, até 1902 havia no México cerca de US\$ 7,3 milhões em investimentos norte-americanos. Os bancos britânicos em

operação no México, nos anos de 1890, se reduziam a dois, com um capital nominal de 700.000 libras, que de acordo com o câmbio de 1891 equivalia a US\$ 3,5 milhões. No Brasil, até 1895, cinco grandes bancos estrangeiros haviam se estabelecido no Rio de Janeiro, três ingleses e dois alemães. Nenhum banco norte-americano foi instalado no Brasil no século XIX, um fato lamentado pelos negociantes norte-americanos, obrigados a fazer suas transações comerciais através de bancos europeus. As casas bancárias instaladas no Brasil não restringiam seu papel à intermediação do comércio. Elas gerenciavam o débito público contratado entre suas sedes no exterior e os governos federal e locais no Brasil. Os Estados Unidos não investiram, nem no México, em empréstimos dessa natureza nos anos noventa; a Inglaterra o fez e muito. ⁽²⁶⁾

Para finalizar, as palavras de Warren Dean a respeito de São Paulo, o pólo dinâmico da economia brasileira no período considerado, resumem bem a posição brasileira face à dependência externa: “Os europeus e norte-americanos nunca se intrometeram na área de São Paulo na proporção que fizeram em Cuba, Argentina, México, ou Chile... Ao contrário do comércio externo de outros países latino-americanos, o controle do comércio brasileiro estava dividido. A maior parte do café brasileiro era vendida aos Estados Unidos e Alemanha, mas o comércio era financiado na Inglaterra...” ⁽²⁷⁾

A presença americana no México e em Cuba era vertical – assim como o era a presença inglesa na Argentina, por exemplo. Na época da instalação da República entre nós, o sonho dos Estados Unidos era a “mexicanização” das repúblicas ao sul do rio Grande, inclusive do Brasil.

O esforço norte-americano para mudar sua posição no Brasil

É um truismo afirmar que o pessoal diplomático tem como função fazer avançar os interesses de seus concidadãos no exterior. Contudo, no período aqui considerado, foi notável o grau de dedicação dos representantes dos Estados Unidos em coletar informações, analisar dados e sugerir comportamentos na área econômica. Decerto eles apenas refletiam a política norte-americana das décadas de 1880 e 1890, quando a diplomacia de seu país concentrou esforços na abertura de mercados internacionais. Nesse sentido, a reunião do Primeiro Congresso Interamericano, em 1889-90, e a formação do **Bureau of American Republics** (Secretaria das Repúblicas Americanas) foram importantes acontecimentos.

O congresso seria quase totalmente dedicado a questões relativas ao aumento do comércio dos Estados Unidos com os países latino-americanos, tais como tratados de reciprocidade, leis de patente, taxas portuárias, a or-

ganização de um banco interamericano e a construção de uma ferrovia transcontinental. ⁽²⁸⁾

O mesmo espírito dominaria a fundação do **Bureau of American Republics (B.A.R.)**. O B.A.R., do qual faziam parte as “repúblicas americanas”, foi estabelecido em 1890 como uma seção oficiosa do Departamento de Estado Americano. De acordo com seu estatuto, o orçamento seria adiantado pelos Estados Unidos e depois dividido entre os membros na proporção do tamanho de suas populações. Um dos objetivos do B.A.R., segundo seu diretor no primeiro relatório anual, era a publicação de boletins sobre comércio e recursos econômicos da América Latina. “Os catálogos comerciais”, explicava, “são feitos para uso de industriais e negociantes no envio de listas e circulares, e na abertura de correspondência com comerciantes no continente sul; e a enorme procura deles demonstra uma ânsia, da parte daqueles para quem foram feitos, em introduzir suas mercadorias em mercados que até agora praticamente não foram procurados... Os catálogos são..., enfim, feitos para assegurar listas completas e corretas de todos os principais negociantes no México, América Central e do Sul, e nas Índias Ocidentais”. ⁽²⁹⁾

Uma outra função do B.A.R. seria a distribuição à imprensa de “interessantes notícias correntes” no mundo que ficava abaixo do rio Grande, mas sempre evitando “questões de controvérsia e assuntos políticos”. ⁽³⁰⁾ Sem dúvida o Bureau havia sido planejado como instrumento norte-americano de penetração comercial, e a polêmica política podia atrapalhar esse objetivo.

A organização do Primeiro Congresso Interamericano e do B.A.R. sinalizava que os Estados Unidos estavam se preparando cuidadosamente para a competição contra seus rivais europeus. Entretanto, a expansão do império norte-americano encontrou obstáculos levantados não apenas pelos capitalistas do Velho Mundo, mas também por grupos, governos e indivíduos dos países alvo. O Brasil republicano ilustra esse fenômeno, como também ilustra o comportamento da diplomacia norte-americana diante dele.

Em agosto de 1890, o governo paulista concedeu a uma empresa brasileira, organizada por Antonio Carneiro Brandão, o direito de recolher uma taxa de 7% sobre todo café vendido no porto de Santos. Ao fazer a concessão, as autoridades declararam que aquele “modesto incentivo de efêmera duração” (dois anos) era feito a serviço da agricultura. As firmas exportadoras norte-americanas protestaram imediatamente junto a seu representante no Rio, James Lee, pedindo que ele exercesse sua influência “com os governos americano e brasileiro para rescindir esta concessão que

é prejudicial aos interesses americanos”. Em menos de três meses, o Decreto 998, de 14 de novembro de 1890, revogou a concessão. Os editores do **Diário Oficial** aplaudiram os esforços do representante diplomático dos Estados Unidos que asseguraram a derrota de uma “posição falsa e indefensável”.⁽³¹⁾

Essa declaração pública de manobras diplomáticas foi lamentada pelo Secretário de Estado norte-americano James Blaine, para quem o governo brasileiro era “sensível à intervenção estrangeira”. Para ele, teria sido melhor “permitir que parecesse uma ação voluntária do governo”.⁽³²⁾ Naturalmente, a intervenção do diplomata norte-americano pesara na medida dos milhões de sacas de café anualmente importadas pelos Estados Unidos dos cafeicultores brasileiros. A notícia no **Diário** sem dúvida refletia a harmonia de interesses entre esses plantadores e as casas exportadoras. Mas numa outra região, a região da borracha, um incidente semelhante aconteceria imediatamente após a proclamação da República.

A extração e exportação de borracha na região amazônica datam da primeira metade do século XIX, mas só quando a indústria automobilística internacional se desenvolveu nos anos de 1890, a procura pelo produto no mercado mundial explodiu. Então a borracha tornou-se um produto importante da pauta de exportação brasileira. Em 1890, a borracha representava 10% das exportações. A exportação desse produto cresceu de 6.000 toneladas anuais na década de 1870, para 11.000 na década seguinte, e para 21.000 na última década do século passado. Os Estados Unidos consumiam mais da metade da produção brasileira às vésperas do período republicano. Além disso, o 1 milhão de dólares de investimentos diretos americanos no Brasil em 1897 estava alocado exatamente em seringais.⁽³³⁾

Em novembro de 1889, o governo provisório republicano do Pará decretou o imposto de 1% sobre o valor de toda borracha exportada através de seu porto, em benefício de uma firma exportadora nacional, a Companhia Mercantil do Pará. Os negociantes norte-americanos na área protestaram ao governo da província, e pediram interferência de Washington. A 18 de dezembro, o Secretário de Estado interino Joseph Wharton telegrafou ao representante norte-americano no Rio, James Adams, aconselhando-o a “chamar atenção do Governo provisório para o monopólio da borracha exportada”, que o secretário considerava “irregular e injurioso”. Numa correspondência para o ministro do exterior brasileiro, datada de 14 de dezembro, o diplomata norte-americano fez uma ameaça velada ao lembrar que os Estados Unidos consumiam mais da metade da borracha produzida no Brasil. Adams também comunicou ao secretário de Estado que “só medidas fortes serão bem sucedidas com o atual governo”. Ele não mencionou que “medi-

das fortes" tinha em mente.⁽³⁴⁾

Num discurso contra o novo imposto, W. Bramber (da firma J. Onualvo, W. Bramber & Co.) protestou em nome da liberdade de comércio que, segundo ele, era garantida pelos tratados comerciais. Continuou sugerindo que a nova era republicana deveria zelar pela "Liberdade e Igualdade", e não instaurar o "Despotismo e a Opressão". Ameaçou as autoridades provinciais de que os capitais norte-americanos seriam transferidos para outro lugar menos hostil, para a província do Amazonas em particular, cujos esforços "patrióticos" para atrair capitais estrangeiros valiam ser louvados. Pregou que a diminuição de impostos, diretos e outros, só traria vantagens para o País, e concluiu afirmando que o Pará deveria seguir o programa republicano. Este, segundo ele, previa "a diminuição de direitos sobre os principais produtos, ou sua eliminação, como era feito na República Platina e na República Norte-americana".⁽³⁵⁾

A defesa do empresário de uma política de livre comércio afinava-se com a tendência predominante na classe dirigente norte-americana, muito incentivada, por exemplo, durante a gestão do Secretário de Estado James Blaine. Também notável seria sua insistência na harmonia de interesses entre exportadores estrangeiros e o novo regime político nacional. Um contra-argumento nacionalista foi produzido pelos contemporâneos brasileiros de Bramber.

O decreto que taxava a borracha já era uma contra-proposta ao ideário representado por Bramber. "Considerando a história da economia política", começava grandiloquente, todas as nações industriais se desenvolveram através de políticas que protegiam suas "nascentes indústrias". Mesmo a Grã-Bretanha, a campeã do livre comércio na época, usara políticas protecionistas no passado; só quando já havia se estabelecido como nação industrializada, competitiva face a outras potências, só então ela "proclamou a verdade desta brilhante teoria do livre comércio". Antecipando-se à crítica norte-americana, o decreto considerava a experiência dos Estados Unidos semelhante à inglesa. Os Estados Unidos, lê-se no texto do decreto, levantou barreiras comerciais mesmo no interior da União, resultando na chamada "guerra de tarifas". E citou os debates no congresso norte-americano, e a "grande autoridade do secretário de estado" Mr. Blaine, como provas de que os Estados Unidos usavam barreiras protecionistas consideradas "fenomenais" pelos europeus. Assim, acreditando-se perfeitamente justificado perante os norte-americanos, o governo do Pará lançava o seu decreto protegido por um sentimento de equidade.⁽³⁶⁾

Esse decreto evidencia as contradições vividas pela sociedade brasi-

leira no alvorecer da República. Ao contrário do que afirmava Bramber, o novo regime procurou favorecer a nascente burguesia industrial com instrumentos protecionistas. Daí a “tarifa Ruy Barbosa”, que taxava em 60% cerca de 300 artigos importados com similares produzidos no país. Por outro lado (e este era o caso da borracha), tarifas impostas sobre exportação representariam uma economia forçada em benefício de empresas nacionais. É particularmente relevante a comparação feita pelo decreto, relacionando a medida do governo do Pará ao desenvolvimento dos países industriais. O decreto negava a idéia de um Brasil como “nação essencialmente agrária”. Um relatório posterior do representante dos Estados Unidos, Edwin Conger, revela ser esta a opinião dos interesses externos, quando afirma “a probabilidade de que [o Brasil] nunca será uma nação manufatureira”.⁽³⁷⁾

Enquanto se desenrolava a polêmica entre o governo paraense e as casas exportadoras estrangeiras, o representante dos Estados Unidos no Rio se entrevistou com o Ministro das Relações exteriores do Brasil para protestar contra a taxação. Se dentro de 30 dias não recebesse uma resposta positiva a seu protesto, ameaçou ele, seria obrigado a pedir intervenção do Departamento de Estado. Mas independente do prazo, telegrafou ao Secretário de Estado aconselhando que, se era para vencer a contenda, “uma ação decisiva [seria] necessária”.⁽³⁸⁾

A posição do governo provisório federal era delicada. A República estava ainda se consolidando e um de seus princípios era justamente o federalismo, que implicava numa autonomia provincial não experimentada sob o Império. Assim, o governo central precisava soltar as rédeas das províncias para que elas seguissem ao seu encontro. Mas havia também as relações com os Estados Unidos, cujo apoio era uma preocupação permanente dos líderes republicanos, que tinham razões para acreditar que a Inglaterra monárquica não estava entre seus melhores amigos no âmbito internacional. Sob fogo cruzado, o governo acabou decidindo em favor dos negociantes americanos e a tarifa foi abolida.⁽³⁹⁾

Contudo, outras tentativas de taxar a borracha exportada aconteceram neste período, desta feita na “patriótica” província do Amazonas, mencionada por Mr. Bramber alguns meses antes como exemplo de porto livre. Em 29 de maio de 1891, uma queixa da firma Charles Ahrenfeldt & Son foi diretamente encaminhada ao secretário norte-americano James Blaine. A companhia protestava contra um imposto de 5% sobre toda borracha vinda do Peru através do rio Amazonas, que “nós [Ahrenfeldt & Son] acreditamos ser considerado livre a todos os navios de qualquer bandeira”. Também essa tarifa caiu, um mês depois de o Secretário de Estado interino Wharton haver instruído seu representante no Rio a queixar-se junto ao governo bra-

Apesar dessas vitórias, permanecia o maior problema do império norte-americano no Brasil: a conquista de seu mercado para os produtos **made in U.S.A.** O comportamento dos seus negociantes era apontado como uma das razões do insucesso. Em 1886, o cônsul norte-americano em Santos chamou seus patrícios comerciantes de “bruscos e intransigentes”, sendo isto “uma fonte de queixas generalizadas” no país. Além de arrogantes, os negociantes norte-americanos pareciam aos olhos dos brasileiros como gananciosos e desconfiados. Por exemplo, os europeus sempre davam aos intermediários locais 12 meses de crédito para pagar suas compras, enquanto os americanos “quase invariavelmente querem dinheiro vivo”. O diretor do B.A.R. explicava-lhes que os produtores nacionais só podiam pagar parceladamente, à medida em que fossem vendendo suas colheitas ou seu gado.

(41)

Os norte-americanos desconheciam coisas elementares sobre fazer comércio no país dos outros. O cônsul dos Estados Unidos na Bahia, John Weaver, relatou em 1885 que o problema não era a má qualidade das mercadorias norte-americanas em comparação com as européias, mas de os norte-americanos conhecerem os desejos do mercado e de abordar os comerciantes locais com habilidade. Numa conversa com um comerciante alemão, ele perguntou: “Como podemos, os americanos, conseguir melhores vendas no mercado para nossos produtos?”, e o homem respondeu: “Quando queremos fazer qualquer linha de negócio num mercado estrangeiro, nós aprendemos a língua daquele povo e todos os contornos do mercado, e vamos lá e brigamos nossas próprias batalhas. Vocês devem fazer o mesmo”.

(42) Mas os comerciantes norte-americanos pareciam encerrados em sua cultura, e ainda não sabiam brigar apenas com recursos comerciais. A diplomacia vinha sempre em seu socorro.

Com a aprovação da Lei McKinley de tarifas, a 3 de dezembro de 1890, o secretário James Blaine escreveu ao representante brasileiro em Washington, Salvador de Mendonça, propondo um tratado de reciprocidade que liberasse de toda taxaçoão os seguintes produtos brasileiros importados pelos Estados Unidos: café, açúcar, melaço e peles. O acordo, em tese, favoreceria apenas o açúcar, pois o café há muito era importado livre de direitos alfandegários. Mas Blaine pressionava que “o Brasil estará disposto a fazer [mudanças] em seu sistema de direitos tarifários, em resposta às mudanças propostas... que são favoráveis a seu país”. No final de janeiro, Mendonça respondeu com uma lista de produtos norte-americanos que entrariam no Brasil livremente, e uma outra que reduzia a taxaçoão em 20%. Entre os produtos a serem admitidos com isençoão total, dois já eram tradi-

cionais na pauta de importações: trigo e farinha de trigo. Entre os manufaturados estavam ferramentas agrícolas, toda maquinaria para fins industriais, e materiais e equipamentos ferroviários. O acordo foi aceito por ambos os governos, para vigorar a partir de 1 de abril de 1891. Assim, diante do império norte-americano, a República recuava em sua política protecionista. ⁽⁴³⁾

Num longo relatório ao secretário Blaine, o representante no Rio, Mr. Conger, vaticinou que o tratado “abriria as portas a magníficas oportunidades para nosso povo”. E acrescentou: “Diplomacia e legislação fizeram muito por eles [os negociantes norte-americanos]. Eles agora devem fazer algo por si próprios, e não deve ser feito cegamente”. Conger recomendava aos empresários seus patrícios que produzissem “aqueles bens que este comércio demanda”, imitando os “bem-sucedidos ingleses e outros europeus”. Que faziam os comerciantes europeus? “Eles produzem: em tal estilo, qualidade e quantidade de acordo com o que este povo deseja. Eles usam embalagem de maneira a satisfazer a conveniência ou caprichos de seus fregueses, vendem sob os termos que eles querem e adotam métodos de câmbio e pagamento requeridos”. Os ingleses e demais europeus haveriam adquirido “extraordinária esperteza” em **marketing**, apresentando seus produtos “em embalagens elegantes, leves, baratas e duráveis”. ⁽⁴⁴⁾ Certamente não era esse o estilo norte-americano de então.

Entretanto, propunha Conger maquiavélico, os métodos europeus seriam usados apenas enquanto os norte-americanos não tivessem assegurado seu domínio do mercado. “Mas uma vez assegurado, o conhecimento feito e as relações de negócio e de confiança estabelecidas, nossos métodos melhores podem sem dúvida ser introduzidos com lucro mútuo”. Ele concluía o relatório declarando que, para “assegurarem lucro e comércio em permanente prosperidade”, o Congresso deveria passar imediatamente leis de proteção à marinha mercante dos Estados Unidos. ⁽⁴⁵⁾

O acordo de reciprocidade foi logo rechaçado por muitos setores no Brasil. Os negociantes europeus naturalmente não aceitaram a posição favorável conquistada por seus rivais americanos. Um diplomata alemão chegou a contactar o governo brasileiro a esse respeito. Industriais e comerciantes brasileiros ligados a interesses europeus também renegaram o tratado. Assim também agiram elementos monarquistas, simpáticos à Inglaterra, e que repeliavam qualquer maior aproximação entre o Brasil e os Estados Unidos.

Em relatórios freqüentes para o Departamento de Estado, Conger manteve Washington ciente da crescente oposição ao acordo. Toda a imprensa sulista – por exemplo o importante **Jornal do Comércio** –, tinha algo a dizer contra o acordo. Só o **Rio News**, um jornal americano com ba-

se no Rio de Janeiro, o defendia. No Parlamento, foram feitos discursos violentos contra as medidas. Todo mundo parecia querer a morte do tratado. As críticas eram de que significaria o fim da jovem indústria nacional; de que reduziria em muito as rendas do governo, grande parte da qual saía exatamente de direitos alfandegários; que arruinaria a agricultura cafeeira; que representava uma traição aos tradicionais parceiros europeus; por fim, os parlamentares queixavam-se do segredo que envolvera as discussões e a assinatura do acordo. ⁽⁴⁶⁾

Colocado em prática contra a maré, o acordo decepcionaria tanto os exportadores norte-americanos como os setores brasileiros (os produtores de açúcar, por exemplo) por ele favorecido. Como mostra a Tabela 9, as exportações norte-americanas cresceram entre 1890 e 1891 (primeiro ano de acordo) na mesma proporção que cresceram nos dois anos anteriores. As exportações brasileiras para os Estados Unidos aumentaram 20% anualmente durante os dois primeiros anos do acordo, mas caíram mais de 25% no terceiro ano. Esse resultado negativo foi provavelmente reflexo do acordo de 31 de julho de 1891 entre os Estados Unidos e a Espanha, que dava ao açúcar cubano e porto-riquenho as mesmas vantagens dadas ao brasileiro. ⁽⁴⁷⁾ Esse arranjo com a Espanha eliminou a efêmera bonanza que o açúcar brasileiro experimentara no mercado americano.

Após o acordo hispano-americano, a campanha contra o tratado de reciprocidade ganhou força no Brasil. Durante os debates no parlamento, revelou-se que o secretário Blaine teria prometido expressamente ao governo brasileiro que não negociaria tratado semelhante envolvendo Cuba. Entretanto, Salvador de Mendonça viajou ao Brasil para explicar sua posição favorável ao acordo e, no Rio, discutiu longamente com o representante norte-americano, que lhe garantiu que não haveria recuo da parte de seu país em relação a qualquer acordo. ⁽⁴⁸⁾

Na Assembléia Nacional, o deputado Antão Faria proporia legislação modificando o acordo de reciprocidade. Seu projeto estabelecia que os únicos produtos norte-americanos a entrarem no Brasil livremente, ou com tarifas reduzidas, seriam: matérias-primas consumidas pela indústria nacional; produtos sem similares produzidos no Brasil ou cuja produção nacional fosse insuficiente diante da demanda; ferramentas e livros de ciência e arte; maquinaria e ferramentas não produzidas no Brasil e demandadas por indústrias brasileiras. Uma proposta claramente em prol da indústria nacional. Em seu discurso de apresentação do projeto, Faria novamente denunciou Blaine pelo acordo com a Espanha, afirmando que possuía cópia da correspondência trocada entre o secretário e Mendonça, onde o primeiro garantia exclusividade para o açúcar brasileiro. ⁽⁴⁹⁾

Apesar das pressões de parlamentares, industriais e imprensa brasileiros, e de negociantes e diplomatas europeus, o tratado de reciprocidade sobreviveu. Aparentemente, "só a resoluta posição tomada pelos presidentes brasileiros, primeiro Deodoro, depois Floriano Peixoto, impediram o Congresso de eliminar o decreto".⁽⁵⁰⁾ Contudo, talvez mais importante tenha sido o fato de que a pauta de comércio entre os dois países manteve-se praticamente inalterada após o tratado. Ou seja, em termos práticos ninguém saia perdendo. A sobrevivência do acordo fora, entretanto, uma vitória política dos Estados Unidos que deve ser vista como um marco importante em sua estratégia expansionista.

Como Mr. Conger antecipara, não se podia desestabilizar os experientes europeus só com diplomacia. Com ou sem reciprocidade, permanecia o problema de os ingleses ainda controlarem o vasto complexo econômico que movimentava o comércio externo brasileiro: trens, bancos, navios. Em 1892, Conger se queixou de que os norte-americanos pagavam anualmente mais de "redondos 1 milhão de dólares" de taxas aos banqueiros europeus para comprarem café brasileiro através deles. A situação em 1895 era mais ou menos a mesma. Neste ano, Mr. Thompson, então representante dos Estados Unidos, observaria que, dos US\$ 94.058.112 de transações com o Brasil, apenas US\$ 395.598,13 haviam sido feitas "sem a agência de um intermediário estrangeiro". Ele denunciou que os bancos europeus discriminavam os negociantes norte-americanos, cobrando-lhes uma taxa de câmbio 1% mais alta do que a taxa paga em Londres. Tanto Conger quanto Thompson recomendaram a urgente instalação de um banco dos Estados Unidos no Brasil, com o objetivo de "manter o saldo em casa", segundo este último. "A idéia de um banco pan-americano", escreveu Thompson, "com filiais cobrindo toda a América do Sul, é uma boa idéia, mas de qualquer modo, um banco americano no Rio de Janeiro, negociando diretamente com New York, é necessário fazer para facilitar o crescimento do comércio americano neste continente".⁽⁵¹⁾

O domínio do sistema bancário determinava em parte o domínio do mercado, como sugeria o relatório de William Curtis, diretor do B.A.R. em 1892: "um negociante em Londres recebe, de um ou mais negociantes sul-americanos, pedidos que somam uma grande quantia. O negociante inglês apresenta esses pedidos a seu banco, para quem, via de regra, a situação financeira e a integridade comercial da maioria dos importadores sul-americanos são conhecidas, e consegue que o banco adiante o crédito, obtendo o banco, além dos juros pagos pelos negociantes devedores na América do Sul, uma percentagem dos lucros do negociante inglês obtidos da venda da mercadoria".⁽⁵²⁾

Desde o Congresso Interamericano, os Estados Unidos pensaram em reverter essa situação com a criação de um Banco Panamericano. Durante os anos de 1890 houve conversas a respeito desse banco numa ou outra ocasião. Em 1896, negociantes norte-americanos baseados no Rio consideraram que a instalação de um banco no Brasil deveria ser objetivo de "meticulosa investigação".⁽⁵³⁾

Os diplomatas e homens de negócio discutiram muito suas desvantagens comerciais no Brasil. Pelo menos numa oportunidade, capitalistas norte-americanos chegaram a organizar um **syndicate** para explorar, entre outras coisas, o setor ferroviário. Embora essa empresa nunca tenha entrado em operação, sua história é um exemplo das tentativas norte-americanas de fincar um pé em profundidade no Brasil, mas na região que disputavam em melhores condições, a Amazônia, não no Sul.

Em 1886, João José Correa de Moraes transferiu para a Pará Transportation & Trading Co. (PTT), empresa norte-americana, a concessão que lhe fez o governo imperial para explorar a navegação a vapor no rio Tocantins e construir uma ferrovia nessa região.⁽⁵⁴⁾ Em 1890, contudo, a concessão foi transferida para Joaquim Rodrigues de Moraes Jardim, com base no fato de que a PTT não cumprira os termos do contrato de 1886. Os empresários norte-americanos imediatamente protestaram contra o que rotularam "ação ilegal e arbitrária". Ao longo da disputa, a PTT produziu e apresentou para o representante dos Estados Unidos no Rio uma série de documentos que dá uma idéia de como a companhia foi formada, quem eram seus organizadores, como funcionavam como grupo de pressão e alguns aspectos do seu ideário econômico em relação aos países neo-coloniais como o Brasil.⁽⁵⁵⁾

A companhia foi organizada como um **syndicate**, um grupo econômico com várias atividades, por capitalistas norte-americanos, inclusive canadenses, e britânicos. Os norte-americanos dominavam a aventura empresarial e a companhia seria registrada em Wisconsin, E.U.A., como uma filial da South American Improvement Company. Com um capital de 7 milhões de dólares, a PTT foi planejada para operar durante 99 anos. Entre seus principais acionistas estavam: os canadenses Duncan McIntyre e R.B. Angus, ambos "capitalistas que comandam milhões de dólares"; Robert G. Reid, um norte-americano que, segundo um documento apresentado à legação dos Estados Unidos no Rio era "um dos mais bem-sucedidos empreiteiros ferroviários da América do Norte, muito rico e com crédito ilimitado"; Charles E. Flint, da New York Commercial Company, um dos maiores importadores de borracha do Pará, membro do Congresso Panamericano; Robert J. Kimball, banqueiro em New York; Edmond Reynold Carter, um co-

mercante de equipamentos ferroviários, da British Carter & Reynolds; e outros.

Além do negócios de transporte, a empresa esperava embrenhar-se por várias outras atividades: abertura e manutenção de estradas; compra, venda, arrendamento de terras; extração, processamento e comércio de madeira; posse e exploração de minério e indústrias. Com estes objetivos, a empresa buscava novos contratos e concessões junto ao governo imperial e administrações provinciais. Também compraria contratos, concessões, privilégios previamente concedidos a outros indivíduos e companhias.⁽⁵⁶⁾ É possível que a PTT quisesse impressionar potenciais acionistas com planos grandiosos mais inexecutáveis. Isso nos leva à discussão de uma espécie de ideologia imperialista que se observa nos documentos produzidos pela PTT.

Num texto publicado pela PTT intitulado "Os Empreendimentos da Companhia", seus donos faziam uma descrição geral do território onde a empresa operaria. São descritas a fertilidade do solo, a exuberância da natureza, a disponibilidade de produtos tropicais - borracha e castanha do Pará -, tudo a esperar por "ocupação e desenvolvimento". Desenvolvimento que só aconteceria quando todos aqueles atributos do meio físico "fossem apresentados ao mundo".

O Brasil era colocado num patamar da evolução econômica já ultrapassado pelos Estados Unidos. O Brasil estava como os Estados Unidos 100 anos atrás quando, na época do Congresso da Filadélfia, um "empreendedor ianque" obteve concessões de terras de três milhões de acres para serem explorados por uma empresa por ele organizada. Um visionário, este "empreendedor ianque" teria transferido o centro populacional dos Estados Unidos para 800 milhas a oeste de Washington. Era o que os visionários da PTT desejavam fazer no Brasil. Para eles não ocorrera que, no caso do "empreendedor ianque" se tratava de um americano em seu país, enquanto eles eram estrangeiros no Brasil. A omissão, entretanto, era coerente com a ideologia do imperialismo moderno, segundo a qual, em matéria de economia, não havia fronteiras nacionais. E assim os capitalistas da PTT se supunham missionários do progresso brasileiro. Progresso no Brasil, segundo a visão da companhia, implicava na introdução de nova tecnologia - a máquina a vapor - e na atração de capital estrangeiro. Essa lógica era assim explicada: subdesenvolvimento resulta de forças naturais (no caso brasileiro, "as leis que governam as correntes do oceano e de vento", que tornaram a Amazônia inacessível!), tecnologia se fazia necessária para "desafiar as leis da natureza" e, finalmente, desde que a tecnologia acontecia estar em mãos estrangeiras, era delas a tarefa de resgatar o país do atraso.

Na mesma ótica, relatando o projeto da Ferrovia de Alcobaça da

PTT, o **Hand Book of Brazil**, publicado pelo B.A.R. na mesma época, comentava: "Há grandes faixas de pastagens abundantes em gado, florestas ricas em valiosos produtos medicinais e outros, bem como madeiras e minas de diferentes tipos, especialmente ouro, que por mais de um século sabe-se serem imensamente produtivas, mas abandonadas por várias razões, boas o bastante para os trópicos, mas insatisfatórias para a energia anglo-saxônica". Essa típica "mística do anglo-saxonismo", estudada por Hofstadter num outro contexto, justificava que os indolentes habitantes dos trópicos abrissem sem restrições suas fronteiras a uma raça mais empreendedora.⁽⁵⁷⁾

A favor da PTT, o antigo concessionário Correa de Moraes, preocupado com "a reputação de seu país", escreveu ao Ministro do Comércio brasileiro que seria melhor se o caso fosse solucionado sem interferência diplomática. É interessante que ele relacionava entre os acionistas da PTT o ministro sem pasta canadense John Abott, e a seu lado o Ministro dos Transportes, também do Canadá, Charles C. Colby, nomes seguidos pelos outros que mencionei acima. O brasileiro procurava assim sugerir o imbróglio diplomático em que o governo brasileiro estava se metendo. Era uma forma de pressão.⁽⁵⁸⁾

Parece que a PTT decidira transformar sua disputa numa controvérsia internacional, envolvendo não só poderosos capitalistas norte-americanos, mas também **doublés** de capitalistas e dirigentes políticos canadenses. Num outro protesto, assinado pelo advogado da empresa, se declara que a PTT resistiria à perda de qualquer de seus direitos e apelaria para uma intervenção do governo norte-americano "se necessário" - algo que já tinha sido feito. De fato, durante a visita ao ministro do exterior brasileiro, o representante norte-americano lhe dissera que Washington já estava a par do assunto e que eles fazia aquela visita extra-oficialmente, enquanto aguardava instruções precisas do Departamento de Estado. Extra-oficialmente, pediu ele ao ministro que o governo adiasse a assinatura do novo contrato de concessão. De modo mui diplomático, o ministro respondeu que não poderia fazer qualquer gestão oficial até que o governo americano manifestasse oficialmente sua posição.

Um mês depois, o **attaché** norte-americano informou Washington de que o governo brasileiro havia publicado sua posição final: o Decreto nº 1010, de 14 de novembro de 1890, revogava a concessão de 1886 da PTT por falta de cumprimento dos termos do contrato. Não deve ter sido coincidência que na mesma data seria publicado o Decreto 998, que revogava a tarifa de 7% sobre o café vendido no porto de Santos, em benefício de Antonio Brandão, fato que mencionamos acima. Os brasileiros ganhavam uma, os norte-americanos outra. Quando chegou para assumir seu encargo de re-

presentante no Brasil, em abril de 1891, Edwin Conger decidiu arquivar o caso da PTT.⁽⁵⁹⁾

O ápice da diplomacia econômica dos Estados Unidos no Brasil, durante os primeiros anos da República, foi a intervenção norte-americana na revolta naval de 1893-94. Durante a revolta, os rebeldes bloquearam o acesso ao porto do Rio e ameaçaram o tráfego marítimo na área. Em meio ao pânico gerado pela crise econômica internacional de 1893, e pressionado pelos empresários norte-americanos, o Departamento de Estado procurou garantir o desembarque das mercadorias vindas de seu país. Navios de guerra foram enviados para o cenário da rebelião e terminaram abrindo fogo contra os rebeldes, sob pretexto de abrir passagem aos navios norte-americanos.⁽⁶⁰⁾

A rebelião pode ser vista como uma síntese das questões em torno do expansionismo norte-americano no Brasil da época. Por exemplo, os rebeldes eram monarquistas e pró-Inglaterra, se opunham ao tratado de reciprocidade de 1891 e eram moderadamente apoiados pela legação britânica. Com efeito, os diplomatas norte-americanos descreveram a revolta como sendo entre simpatizantes dos Estados Unidos (o governo) e amigos da Inglaterra (os rebeldes). Apesar das evidências de que os comerciantes britânicos não eram pró-rebeldes, tanto o governo brasileiro quanto o Departamento de Estado norte-americano viram a derrota da revolta como uma vitória anti-européia. A intervenção norte-americana fora decisiva para apressar a vitória final das forças legalistas.⁽⁶¹⁾

Conclusão

Os primeiros anos do Brasil republicano coincidiram com uma crescente preocupação dos Estados Unidos em expandir seus interesses no hemisfério. Em geral, os norte-americanos operaram dentro da estrutura do moderno imperialismo, procurando assegurar a) matérias-primas essenciais e produtos agrícolas; b) mercado para seus manufaturados e produtos agrícolas; e c) mercado para investimento de capitais. Do Brasil, eles já levavam volume substancial do que exportávamos, e usaram disso como barganha para melhorar a posição de seus manufaturados e capitais em nosso mercado. Eles tentaram até formar, já nesse período, empresas tipo **holding** (na época chamadas **syndicate**), que o velho Lênin identificava como um mecanismo fundamental de acumulação na “etapa superior do capitalismo”.

Como vimos, a história do expansionismo norte-americano no Brasil na década de 1890 foi pontilhada de vitórias e derrotas. Os Estados Unidos promoveram a queda de mecanismos fiscais criados em benefício de exportadores e industriais brasileiros, e também conseguiram promover um bom tratado comercial a troco de praticamente nada. Chegaram mesmo a influenciar os acontecimentos políticos no país, ao intervirem na revolta naval de 1893-94. Entretanto, falharam no objetivo maior de ganhar muito mais dinheiro, o que só poderia ser alcançado em detrimento dos europeus. Se fizeram, então, aprendizes dos próprios europeus, até superá-los, mais tarde, quando a Primeira Guerra deu um duro golpe na hegemonia inglesa no mundo.⁽⁶²⁾

Houve com a República um movimento do Brasil em direção a um realinhamento no cenário internacional. Sem dúvida foi um movimento moderado, desde que a conexão européia se manteve como fator decisivo na vida econômica do país.

NOTAS

Agradeço a Albene Miriam F. Menezes pelos comentários a uma primeira versão deste texto e ao CNPq por uma bolsa que permitiu a elaboração deste artigo.

- 1) Ver Richard Van Alstyne, **The Rising American Empire**, Chicago, Quadrangle Books, 1960, cap. 6; Walter LaFeber, **The New Empire, 1860-1898**, Ithaca, Cornell U. Press, 1963; Harry Magdoff, **The Age of Imperialism**, New York, Monthly Review Press, 1966, cap. 2; William A. Williams, **The Roots of the Modern American Empire**, New York, Random House, 1969 e **The Tragedy of the American Diplomacy**, New York, Delta, 2ª ed., 1972, especialmente cap. 1. Para uma perspectiva latino-americana, Alonso Aguilar, **Pan-Americanism: from Monroe to the present**, New York, Monthly Review Press, 1968, esp. cap. 3. Há amplo acordo entre os historiadores de que o expansionismo da década de 1890 foi longamente preparado previamente: ver, por exemplo, os ensaios em Thomas Paterson (org.), **American Imperialism and Anti-Imperialism**, New York, Thomas Y. Crowell Co., 1973. Alstyne demonstra que a idéia de criar um império americano antecede a própria independência dos Estados Unidos.
- 1A) Sobre a origem dessa competição, Fred Rippy, **Rivalry of the United States and Great Britain over Latin America, 1808-1830**, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1929; em relação ao Brasil, Antonia Wright, **Desafio americano à preponderância britânica no Brasil, 1808-1850**, Rio de Janeiro, MEC-IHGB, 1972. Ver também o trabalho pioneiro de Jorge Martins Rodrigues, "A rivalidade comercial de ingleses e norte-americanos no Brasil do século XIX", **Revista de História da Economia Brasileira**, vol. 1, nº 1 (Jun. 1953), pp.73-82.
- 2) LaFeber, **The New Empire**, esp. cap. 4; Edward C. Kirkland, **Industry Comes of Age**, New York, Quadrangle Books, 1961, passim; Roberto Cortes Conde, **The First Stages of Modernization in Spanish America**, New York, Harper & Row, 1974, cap. 5; para os dados sobre o Brasil, Cleona Lewis, **America's Stake in International Investments**, Washington D.C., The Brookings Institution, 1938, p. 590. Sobre investimentos ingleses, franceses, alemães e norte-americanos na América Latina na década de 1890, ver CEPAL, **External Financing in Latin America**, New York, United Nations, 1965, cap. 1, que faz críticas pertinentes às fontes de dados existentes.
- 3) LaFeber, **The New Empire**, p. ix.

- 4) Adams para Blaine, 18.11.1889, Dispartch N^o 20, U.S. National Archives/Department of State, Washington D.C. (doravante aqui citado NA/DS), **Dispartches from U.S. Ministers to Brazil**, vol. 49.
- 5) Adams para Blaine, Petrópolis, 27.11.1889, N^o 21, NA/DS, **Dispartches**, vol. 49. Quintino Bocaiúva, Ministro das Relações Exteriores do Governo Provisório, para Adams, Anexo em Adams para Blaine, Petrópolis, 18.11.1889, N^o 20. Sobre o interesse de Blaine por uma diplomacia pan-americana desde seu primeiro mandato (1881-82) como Secretário de Estado, consulte-se LaFeber, **The New Empire**, pp. 46-47; ver também Blaine para o Presidente Arthur, Fevereiro de 1882, apud William A. Williams (org.), **The Shaping of American Diplomacy**, Chicago, Rand McNally & Co., 1956, pp. 380-81. Durante seu segundo mandato como secretário (1889-93), Blaine colocou inteiramente em prática sua política pan-americanista.
- 6) Sobre manifestações pró-americanas dentro e fora do governo neste período, ver Moniz Bandeira, **Presença dos Estados Unidos no Brasil**, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1973, pp. 133-39.
- 7) Discurso de Deodoro na apresentação de credenciais do representante Edwin Conger, apud Conger para Blaine, Rio de Janeiro, 20.12.1890, N^o2, NA/DS, **Dispartches**, vol. 70. Sobre participação pró-americana do Brasil no Primeiro Congresso Pan-americano, ver Lawrence Hill, **Diplomatic Relations Between the U. S. and Brazil**, Durham, Duke University Press, 1932, pp. 262-63.
- 8) Richard Graham, **Britain and the Onset of Modernization in Brazil, 1850-1914**, Cambridge, Cambridge University Press, 1968, pp. 305-306.
- 9) Afonso de E. Taunay, **História do Café no Brasil**, Rio de Janeiro, Departamento Nacional do Café, 1941, vol. 10, p. 279, 296; Bureau of American Republics (B.A.R.), **Commercial Information Concerning the American Republics and Colonies**, Bulletin N^o 41 (April 1892), p. 244. Sobre a evolução do consumo per capita de café nos Estados Unidos, William H. Ukers, **Coffee Merchandising**, New York, The Tea and Coffee Trade Journal Co., 1930, p. 202.
- 10) Dados demográficos em Nicolas Sanchez-Albornoz, **The Population of Latin America: A History**, Berkeley, University of California Press, 1974, p. 169.
- 11) U.S. Bureau of Foreign Commerce, **Review of the World's Commerce, 1896-1897**, Washington D.C., Government Printing Office, 1898, p. 136; **Review of the World's Commerce, 1900**, Washington D.C., Government Printing Office, 1901, p. 156. Evolução das exportações

- cubanas de açúcar e melaço para os E.U.A. entre 1881 e 1890 em B.A.R., **Commercial Information**, op. cit., p. 226.
- 12) U.S. Bureau of Statistics, **Commercial Relations of the United States with Foreign Countries, 1895-1896**, Washington D.C., Government Printing Office, 1897, p. 404. (Esta publicação será doravante aqui citada como **Commercial Relations** e data equivalente). Em 1 de julho de 1897, o Bureau of Statistics se transformou em Bureau of Foreign Commerce.
- 13) Sobre o comércio triangular, "Consul-General Adamson's Annual Report, 23 Nov. 1880", **Commercial Relations, 1880-1881**, p. 584, Sobre as origens e evolução da influência britânica até meados do século XIX, Alan K. Manchester, **British Preeminence in Brazil**, New York, Octagon Books, 2d ed., 1964. Ver também o importante trabalho de Ana Célia Castro, **As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913**, Rio de Janeiro, Zahar, 1979. Para o conjunto da América Latina, D. C. M. Platt, **Finance, Trade, and Politics in British Foreign Policy**, Oxford, Clarendon Press, 1968, pp. 308-352.
- 14) **Commercial Relations, 1895-96**, p. 666. Em 1895, as exportações dos Estados Unidos para a América Latina se concentravam em torno dos seguintes produtos, em ordem de importância: grãos, especialmente trigo, e outros produtos agrícolas; implementos agrícolas; maquinaria; equipamento ferroviário; petróleo refinado: B.A.R., **How the Latin American Markets May be Reached by the Manufactures of the United States**, Bulletin Nº 63 (1895), p. 4. Com a depressão, iniciada em 1893, os homens de negócio norte-americanos aumentaram seu desejo de conquistar mercados externos para seus manufaturados e capitais; ver La feber, **The New Empire**, p. 176-96.
- 15) Graham, **Britain and the Onset**, Appendix C, pp. 330-32; B.A.R., **Hand Book of the American Republics**, Bulletin Nº 50 (Jan. 1893), p. 73. Sobre a evolução da indústria têxtil brasileira, ver Stanley Stein, **The Brazilian Cotton Manufacture**, Cambridge, Harvard University Press, 1957. Em 1895 o **Monthly Bulletin of the B.A.R.**, vol. 3, Nº 6 (Dec. 1895), p. 328, contou 155 "fábricas de algodão" no país: 43 no Rio de Janeiro; 35 em Minas Gerais; 11 em São Paulo; 15 na Bahia; 14 no Maranhão; 17 em Santa Catarina; 5 em Pernambuco; 4 no Ceará; 2 em Sergipe; 1 no Piauí; 1 no Rio Grande do Norte; 1 na Paraíba; e 1 no Espírito Santo.
- 16) Em 1889, o Brasil importou farinha dos E.U.A. no valor de US\$ 103.088 e o Uruguai US\$ 238.565. No mesmo ano, o Brasil pagou US\$ 2.999.028 pelo milho norte-americano: B.A.R., **Breadstuffs in Latin**

America, Bulletin Nº 35 (march, 1892), p. 15, 20; B.A.R., **Commercial Information...**, Bulletin Nº 41 (April, 1892), p.8

- 17) Ibidem, p. 8.
- 18) George B. Taylor, **The Transportation Revolution, 1815-1860**, New York, Harper & Row, 1951, Appendix A, pp. 440-41; LaFeber, **The New Empire**, p. 19.
- 19) Robert G. Albion, "British Shipping in Latin America, 1806-1914", **Journal of Economic History**, vol. 11, nº 4 (Fall, 1951), p. 373; B.A.R., **Hand Book of Brazil**, Washington D.C., Government Printing Office[?], 1891 [?], p. 99; **Commercial Relations, 1895-96**, p. 673; Adams para Blaine, Petrópolis, 29.11.1889, Nº 22 NA/DS, **Dispartches**, vo. 49.; Lafeber, **The New Empire**, p. 19.
- 20) Albion, "British Shipping", p. 373-74.
- 21) Ibidem, p. 369. "Report by Minister Thomas Thompson, Petrópolis, 23. Nov., 1896", **Commercial Relations, 1895-96**, p. 665; Adams para Blaine, Petrópolis, 29.11.1889, Nº 22 NA/DS, **Dispartches**, vol. 49.
- 22) Castro, **As empresas estrangeiras no Brasil**, p.66; Graham; **Britain and the Onset**, p. 55, 60-61, 71; Fred Rippy, **British Investments in Latin America**, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1951, p. 39, 44. B.A.R., **Hand Book of Brazil**, p. 72, discute a posição dos Estados Unidos no mercado brasileiro de equipamentos ferroviários. Uma firma da Filadélfia vendeu 251 locomotivas no Brasil entre 1881 e 1890: B.A.R., **Commercial Information...**, Bulletin Nº 41 (April, 1892), p. 33. Acompanhando as locomotivas, vieram mecânicos e engenheiros. Conger para Blaine, Rio de Janeiro, 6.02.1891, Nº 20, NA/DS, **Dispartches**, vol. 50, relata a prisão de um americano acusado de responsabilidade num acidente fatal com uma recém-adquirida Baldwin na ferrovia de Paulo Afonso.
- 23) Conde, **The First Stages**, p. 100, 112; Lewis, **America's Stake**, p. 602. Castro, **As empresas estrangeiras no Brasil**, corrige para cima muitos dados de Lewis a respeito do Brasil.
- 24) Conde, **The First Stages**, p. 90; Lewis, **America's Stake**, p. 583, 584, 590, 591; Rippy, **British Investments**, p. 41, 50;
- 25) Warren Dean, **The Industrialization of São Paulo, 1880-1945**, Austin, University of Texas Press, 1969, p. 46; Fernando H. Cardoso e Enzo Falleto, **Dependência e desenvolvimento**, Rio de Janeiro, Zahar, 2ª ed., 1973, p. pp. 63-67; Graham, **Britain and the Onset**, pp. 78-79; Rippy, **British Investments**, p. 161. Sobre controle inglês de uma grande fazenda, ver "Thompson's Report" de 1.12.1896, **Commercial Relations, 1895-96**, pp. 654-55. Talvez esta seja a mesma fazenda

de 1909 ("Fazenda Dumont") mencionada por Graham (pp. 78-79). Joseph Love, "External Financing and Domestic Politics: The Case of São Paulo, 1189-1937", in Robert Scott (org.), **Latin America Modernization Problems** (Chicago, U. of Illinois Press, 1973), p. 240; Castro, **As empresas estrangeiras no Brasil**, pp. 80-82.

- 26) Conde, **First Stages**, p. 77; Rippy, **British Investments**, p.99, 154-55; Graham, **Britain and the Onset**, pp. 95-99; CEPAL, **External Financing in Latin America**, p. 10, 14. O artigo de Love, "External Financing", analisa as injunções políticas internas relacionadas aos empréstimos externos no período.
- 27) Dean, **The Industrialization of São Paulo**, pp. 46-47.
- 28) **International American Conference: Reports and Recommendations**, Washington D.C., Government Printing Office, 1890.
- 29) B.A.R., **First Annual Report, 1891**, Bulletin N° 30 (Jan., 1892), p. 6, 15
- 30) Ibidem, p. 18. Sobre o escopo comercial do B.A.R., ver Allan W. Eister, **The United States and the A.B.C. Powers, 1889-1906**, Dallas, Southern Methodist University Press, s/d, pp. 36-41; e Walter LaFeber, "U.S. Depression Diplomacy and the Brazilian Revolution, 1893-1894", **Hispanic American Historical Review**, vol. 40, n° 1 (Fev. 1960), pp. 116-117, nota 46.
- 31) Recorte do jornal **The Rio News**, anexo à correspondência de Lee para Blaine, Rio, 24.10.1890, N° 141, NA/DS, **Dispartches**, vol. 50. Anexo à mesma correspondência, o protesto dos exportadores americanos de 22.10.1890. Entre os queixantes, havia uma firma inglesa com filiais em New York e New Orleans, a Phillips Bros. & Co.. Esta firma era inglesa, segundo Graham, **Britain and the Onset**, p. 76. Como se vê havia também espaço para cooperação anglo-americana. Ver também Lee para Blaine, Rio, 11.12.1890, N° 157, NA/DS, **Dispartches**, vol. 50 e recorte anexo do **Diário Oficial** (13.11.1890).
- 32) Ibidem.
- 33) Celso Furtado, **The Economic Growth of Brazil**, Berkeley, University of California Press, 1968, pp. 141-42, 43; John Melby, "Rubber River: An Account of the Rise and Collapse of the Amazon Boom", **Hispanic American Historical Review**, vol. 22, nº 3 (Agosto, 1942), 452-69; Lewis, **American's Stake**, p. 583; ver para a primeira década dos noventa, Victor Valla, **A penetração norte-americana na economia brasileira, 1898-1928**, Rio de Janeiro, Ao Livro Técnico S.A., 1978, Cap. I. No período 1897-1902, haveria apenas uma empresa norte-americana "pouco expressiva" operando no setor exportador de borraça, segundo Castro, **As empresas estrangeiras no Brasil**, p. 73,

mas na conjuntura da República nós detectamos a presença de pelo menos duas: J. Onualvo, W. Bramber & Co. e Charles Ahrenfeldt & Son (ver adiante no texto).

- 34) Adams para Blaine, Petrópolis, 16.12.1889, N^o 25, NA/DS, **Dispartches**, vol. 49 e anexos; Adams para Wharton, 27.12.1889, N^o 29, NA/DS, **Dispartches**, vol. 49 e anexos; Adams para Blaine, Petrópolis, 13.01.1890, N^o 37 NA/DS, **Dispartches**, vol. 49.
- 35) Ver *Ibid*, recorte do jornal **O Comercio do Pará** (10.11.1889)
- 36) Decreto de 11.12.1889 anexo à correspondência de Adams para Blaine, Petrópolis, 13.01.1890, N^o 37, **Dispartches**, vol. 49.
- 37) Nícia Villela Luz, **A luta pela industrialização do Brasil, 1808-1930**, São Paulo, DIFEL, 1961, p. 64 e passim. Sobre protecionismo republicano: Hélio S. Silva, "Características do comércio exterior do Brasil no século XIX", **Revista de História da Economia Brasileira**, vol. 1, n^o 1 (Jun. 1953), pp. 6-7. Não houve uma disputa simplista entre plantadores e industriais; muitos destes eram também aqueles e vice-versa: Dean, **The Industrialization**, pp. 34-48. Relatório de Conger (1892) in B.A.R., **How the Latin American Markets May be Reached...**, p. 110.
- 38) Cópia de telegrama de Adams para Blaine, 13.01.1890 anexa ao despacho n^o 37 do mesmo dia, NA/DS, **Dispartches**, vol. 49.
- 39) Cópia de telegrama de Adams para Blaine de 11.01.1890 anexo ao despacho n^o 41 de 20.01.1890, NA/DS, **Dispartches**, vol. 49
- 40) Charles Ahrenfeldt & Son para Blaine, New York, 29.05.1891, e Conger para Blaine, Rio, 27.07.1891, apud **House Executive Documents**, 52d Congress, 1st Session, 1891-92, "Foreign Relations", p. 41.
- 41) "Report by consul Edmund B. Briggs, Santos, 6 Feb. 1886" e "Report by consul Robert Clayton, Pará, 7 Nov. 1885", **Commercial Relations, 1884-1885**, p. 754, 758; B.A.R., **How the Latin American Markets May be Reached**, p. vii.
- 42) "Report by consul John Weaver, Bahia, 30 Jul. 1885", **Commercial Relations, 1884-85**, p. 760-61.
- 43) Blaine para Salvador de Mendonça, Washington, 3.11.1890, **House Executive Documents, 52d Congress, 1st Session, 1891-92**, pp. 43-46.
- 44) Conger para Blaine, Rio, 26.02.1891, N^o 27, NA/DS, **Dispartches**, vol. 50.
- 45) *Ibidem*. Ainda num período posterior, continuava os mesmos obstáculos ao sucesso norteamericano: Valla, **A penetração norteamericana**, caps. I e II. Valla lista os obstáculos (p.34): "a maior experiência dos

européus no Brasil, falta de pessoal norte-americano qualificado a lidar com os brasileiros, uma fraca participação da marinha mercante norte-americana e a falta de aparelhamento comercial por parte dos americanos no Brasil”.

- 46) Telegrama de Conger para Blaine, Rio, 11.02.1891; Conger para Blaine, 18.6.1891, Nº 67, NA/DS, **Dispatches**, vol. 50. Críticas ao acordo apareceram na imprensa e no parlamento brasileiro: Conger para Blaine, Rio, 6.3.1891, Nº 30, NA/DS, **Dispatches**, vol. 50. Ver também Bandeira, **A presença dos Estados Unidos**, p. 135, e LaFeber, *U.S. Depression Diplomacy*”, passim.
- 47) Este tratado está publicado em B.A.R., **Hand Book of the American Republics, 1893**, Bulletin Nº 50 (Jan. 1893), pp. 385-91.
- 48) Bandeira, **A presença dos Estados Unidos**, p. 134, também nota 137; Conger para Blaine, Rio, 17.09.1891, Nº 123, NA/DS, **Dispatches**, vol. 51.
- 49) Recorte do **Diário Oficial** (17.9.1891) anexo a Conger para Blaine, Rio, 17.9.1891, Nº 124, NA/DS, **Dispatches**, vol. 51.
- 50) LaFeber, “U.S. Depression Diplomacy”, p. 108.
- 51) B.A.R., **How the Latin American Markets May Be Reached**, p. 115; “Report by Minister Thomas Thompson, Petropolis, 1 Dec., 1896”, **Commercial Relations, 1895-96**, pp. 680-81.
- 52) William Curtis, “Introductory”, **How the Latin American Markets May Be Reached**, pp. vii-ix.
- 53) **Commercial Relations, 1895-96**, p. 682. Na década de 1880, o Secretário de Estado Frederick Frelinghuysen imaginou um “vigoroso sistema bancário” como vital ao expansionismo americano: Williams, **The Roots of the Modern American Empire**, p. 249.
- 54) Lee para Blaine, Rio, 24.10.1890, Nº 143, NA/DS, **Dispatches**, vol. 50. A transferência de concessões de brasileiros para estrangeiros, era um dos mecanismos de penetração estrangeira na economia brasileira da época. Sobre os concessionários e suas conexões com os ingleses, Graham escreveu: “Em geral os brasileiros conseguiam uma concessão do governo e depois colocavam-na à venda na Inglaterra”, daí tomavam-se “diretores profissionais” da empresa assim organizada: **Britain and the Onset**, p. 57.
- 55) Decreto Nº 1010 de 14.11.1890 retirando concessão da PTT, anexo a Lee para Blaine, Rio, 10.12.1890, Nº 156; Carta do advogado da PTT, Albert M. Gibson, para Lee, 8.10.1890, anexo a Lee para Blaine, Rio, 14.10.1890, Nº 143, NA/DS, **Dispatches**, vol. 50. Também anexo a esta última uma brochura intitulada “The Pará Transportation and Tra-

de Co.: A brief of the articles of Association... Its Organization...".

- 56) "The PTT Co.: A Brief of the Articles", pp. 5-6.
- 57) Ibid, p. 26, 29-31; B.A.R., **Hand Book of Brazil**, p. 75; Richard Hofstadter, **Social Darwinism in American Thought**, Boston, The Beacon Press, 1955, pp. 170-200.
- 58) Petição de João José Correa de Moraes para o Ministro do Comércio e Agricultura, anexo a Lee para Blaine, Rio, 24.10.1890, N^o 143, NA/DS, **Dispartches**, vol. 50.
- 59) Lee para Blaine, Rio, 15.11.1890, N^o 155, e Conger para Blaine, Rio, 24.4.1891, N^o 42, NA/DS, **Dispartches**, vols. 50 e 51 respectivamente.
- 60) LaFeber, "U.S. Depression Diplomacy", passim.
- 61) LaFeber vê a revolta como um capítulo da competição anglo-americana por mercados. Graham, **Britain and the Onset**, pp. 307-311, discorda de que a intervenção norteamericana tenha sido decisiva no conflito. É ele quem mostra que os comerciantes ingleses se opuseram ao bloqueio dos rebeldes, enquanto o representante da Inglaterra era pró-rebeldes. Joseph Smith, "Britain and the Brazilian Naval Revolt of 1893-94", **Journal of Latin American Studies**, N^o 2 (Nov. 1970) defende a neutralidade do governo britânico.
- 62) Sobre o processo de substituição da Inglaterra pelos Estados Unidos como presença estrangeira predominante, nas primeiras décadas do século XX, ver Victor Valla, "Os Estados Unidos e a influência estrangeira na economia brasileira: um período de transição, 1904-1928", **Revista de História**, N^o 42 (Jan. - Março, 1971), pp. 147-74, e sobretudo seu livro, **A penetração norteamericana na economia brasileira**.

TABELAS

**Tabela 1: Exportação do Café brasileiro, 1881-1900
(em milhares de sacas)**

Anos	Europa e Mediterrâneo	Estados Unidos	Cidade do Cabo Argentina e consumo Interno	Total
1881/85	6.050	3.505	205	9.760
1886/90	5.855	3.580	175	9.610
1891/95	6.235	4.320	280	10.835
1896/1900	7.380	5.510	360	13.250

Fonte: Afonso de E. Taunay, **História do café no Brasil**, Rio de Janeiro, Departamento Nacional do Café, 1941, vol. 10, p. 296.

Tabela 2: Comércio Externo dos Estados Unidos, 1881-1900 (a)
(em milhões de dólares)

Anos	Cuba		México		Brasil	
	Importa	Exporta	Importa	Exporta	Importa	Exporta
1881	63	11	8	11	58	9
1882	70	12	8	15	49	9
1883	66	15	8	17	44	9
1884	57	11	9	13	50	9
1885	42	9	9	8	45	7
1886	51	10	11	8	42	7
1887	50	11	15	8	53	8
1888	49	10	17	10	54	7
1889	52	12	21	11	60	9
1890	54	12	23	13	59	12
1891	62	12	27	15	83	14
1892	78	18	28	14	119	14
1893	79	24	34	20	76	12
1894	76	20	29	13	79	14
1895	53	13	16	15	79	15
1896	40	8	17	19	71	14
1897	18	8	19	23	69	12
1898	15	10	19	21	62	13
1899	25	19	23	25	58	12
1900	31	26	29	35	58	12

a) Inclusive reexportações.

Fonte: U.S. Bureau of Statistics, **Historical Statistics**, p. 550, 552.

**Tabela 3: Borracha Exportadora do Pará e de Manaus, 1889-1895
(em quilos)**

Ano	Europa	Estados Unidos	Total Exportado	Estoque em 31 de dezembro
1889	6.794.044	9.092.733	15.886.777	1.304.000
1890	6.806.058	9.587.763	16.393.821	1.182.000
1891	6.957.877	10.831.528	17.789.405	1.447.000
1892	7.077.623	11.431.559	18.509.182	919.000
1893	7.785.270	11.344.929	19.130.199	1.705.000
1894	9.012.658	10.461.031	19.473.688	846.000
1895	9.518.171	11.251.410	20.769.581	587.000

Fonte: U.S. Bureau of Statistics, **Commercial Relations of the United States with Foreign Countries, 1895-1896**, Washington D.C., Government Printing Office, 1897, p. 656.

**Tabela 4: Comércio Externo do Brasil com Alguns Países, 1888
(em mil réis) (a)**

País	Importação	Exportação	Total
Inglaterra	47.061.811	4.523.178	51.584.989
Estados Unidos	7.322.074	58.488.133	65.810.207
França	16.969.942	7.182.531	24.152.473
Alemanha	13.254.684	10.485.740	23.740.424
Argentina	11.069.193	2.202.431	13.271.624
Uruguai	19.670.637	887.259	20.557.896

a) Em 1891 1 mil réis em ouro equivalia a 54,6 centavos do dólar.

Fonte: B.A.R., **Hand Book of American Republics**, Bulletin Nº 50 (Jan. 1893), p. 71.

Tabela 5: Comércio Externo pelo Porto do Rio de Janeiro, 1892
(em mil réis)

País	Importação	Exportação	Total
Inglaterra	28.344.450	13.955.688	42.300.138
Estados Unidos	8.345.190	40.309.944	48.655.134
França	12.520.218	4.841.670	17.361.888
Alemanha	9.712.236	7.129.226	16.841.462
Itália	941.818	300.426	1.242.244
Portugal	4.622.700	204.372	4.827.072
Outros	27.056.473	11.116.741	38.173.214
Total	91.543.085	77.858.067	169.401.152

Fonte: U.S. Bureau of Statistics, **Commercial Relations of the United States with Foreign Countries, 1894-1895**, Washington D.C., Government Printing Office, 1896, vol. 1. p. 62.

Tabela 6: Comércio Externo do Brasil com Alguns Países, 1896
(em dólares)

País	Importação	Exportação	Total
Inglaterra	33.939.600	19.700.800	53.640.400
Estados Unidos	14.258.180	71.060.040	85.318.220
França	21.037.000	24.511.000	45.548.000
Alemanha	15.716.330	28.054.480	43.770.810
Bélgica	10.584.530	19.700.800	30.285.330

Fonte: U.S. Bureau of Foreign Commerce, **Review of the World's Commerce, 1896-1897**, Washington D.C., Government Printing Office, 1898, p. 149.

**Tabela 7: Comércio Externo do Brasil com Alguns Países, 1900
(em dólares)**

País	Importação	Exportação	Total
Inglaterra	30.004.892	28.938.871	58.943.763
Estados Unidos	11.516.681	64.914.507	76.431.188
França (1899)	20.361.500	26.402.400	46.763.900
Alemanha	10.876.600	27.489.000	38.365.600

Fonte: U.S. Bureau of Foreign Commerce, **Review of the World's Commerce, 1901**, Washington D.C., Government Printing Office, 1902, p. 153.

**Tabela 8: Comércio dos Estados Unidos e Grã Bretanha com a
América Latina, 1895 (primeiros 10 meses)
(em dólares)**

Região	Importação		Exportação	
	E.U.A.	G.B.	E.U.A.	G.B.
México	15.204.397	2.339.605	13.221.272	5.963.272
A. Central	10.375.012	5.014.440	6.039.412	5.182.236
A. do Sul	98.343.380	68.381.811	27.649.313	76.368.214
Caribe	61.351.113	1.196.921	23.555.611	5.218.277
Total	185.273.902	76.932.777	92.736.999	70.465.434

Fonte: U.S. Bureau of Statistics, **Commercial Relations of the United States with Foreign Countries, 1895-96**, Washington D.C., Government Printing Office, 1897, p. 666.

**Tabela 9: Comércio Externo dos Estados Unidos com o Brasil,
1887-1896 (em dólares)**

Anos	Isenta	Importação Taxada	Total	Exportação
1887	47.076.473	5.876.703	52.953.176	8.127.883
1888	46.873.824	6.836.410	53.710.234	7.137.008
1889	55.468.476	4.935.328	60.403.804	9.351.081
1890	57.604.846	1.713.910	59.318.756	11.972.214
1891	80.887.444	2.343.151	83.230.595	14.120.246
1892	118.428.158	205.446	118.633.604	14.291.873
1893	76.068.364	213.774	76.222.138	12.388.124
1894	79.295.660	64.449	79.360.159	13.866.069
1895	77.080.854	1.750.622	78.831.476	15.165.069
1896	67.277.998	3.782.048	71.060.046	14.258.187

Fonte: **Commercial Relations, 1895-96**, p. 125, 127.

**Tabela 10: Origem do Café Importado pelos Estados Unidos
No Continente Americano (em dólares)**

País	Anos				
	1880	1884	1886	1888	1889
México	1.523.658	1.114.594	1.380.756	2.112.130	2.895.862
Honduras					
Inglesas	67.740	21.964	20.689	3.306	2.541
América					
Central	2.567.786	3.288.521	3.091.810	4.567.165	5.759.014
Caribe Inglês	211.813	385.184	231.514	953.593	1.689.217
Caribe					
Holandês	169.318	123.257	27.940	14.171
Haiti	2.926.544	1.292.491	1.115.145	1.711.529	2.796.194
São Domingos	24.073	13.929	25.412	100.868
Porto Rico	502.090	20.467	356.106	224.374	48.290
Colombia	2.018.471	887.519	659.501	1.749.862	2.170.063
Venezuela	4.956.068	5.125.144	4.208.480	8.863.599	9.138.591
Brasil	37.855.578	30.021.573	26.384.150	33.460.595	44.891.739
Total	52.823.138	42.312.250	37.384.536	53.744.535	69.617.657

Fonte: B.A.R., **Hand Book of Latin America**, Bulletin Nº 1 (Jan. 1891), pp. 85-92.